

EMPFEHLUNGSMARKETING

Persönliche Ratschläge üben bei 42% aller Deutschen einen sehr großen Einfluss auf Ihre Produktwahl aus.* „Nichts interessiert eine Person mehr als Empfehlungen von einem vertrauten Freund“, sagt Mark Zuckerberg, Facebook-Gründer. Empfehlungsmarketing erreicht im Web 2.0 neue Dimensionen. Nutzen auch Sie diesen erfolgreichen Vertriebskanal.

FUNKTION

- + Implementierung eines „Weiterempfehlung“-Buttons und eines Anreizmodells auf Ihrer Produkt- oder Service-Webseite
- + Weiterempfehlung von Produkten und Services an Bekanntenkreis durch Web-User
- + Vergütung nach jeder erfolgreichen Vermittlung
- + Skalierbarkeit der Lösung von einfacher Mail-Empfehlung bis zu High-End Plattformen
- + Entwicklung von umfassenden Customer Loyalty Programmen

VORTEIL

- + Hohe Conversion Rates, da Empfehlung von Bekannten, die die aktuelle Bedarfssituation kennen
- + Markterschließung bisher unerreichter Käuferschichten
- + Generierung von Stammdaten potenzieller Zielkunden (Basis für nachgelagerte Kommunikationsmaßnahmen)
- + Steigerung der Kundenbindung bei Bestandskunden („Belohnungseffekt“)
- + Überaus effiziente Vertriebsmaßnahmen (unschlagbare Kosten-Nutzen Relation)

ICROSSING LEISTUNGEN

Als Full-Service-Agentur bieten wir Ihnen die gesamte und kompetente Umsetzung Ihrer Empfehlungsmarketing-Kampagne an. Zu unseren Leistungen gehören u.a.:

Analyse:

Aufdeckung von Cross-Selling-Potenzialen, Ermittlung geeigneter Produktkategorien, Analyse potentieller Zielgruppen, Monitoring der Wettbewerbsaktivitäten

Konzept:

Konzeptionelle Ausgestaltung der Plattform, Strategieausarbeitung für Empfehlungsmanagement insb. Maßnahmenplanung, Provisionsmodelle, Zielgruppen-Segmentierung, Kommunikationsmaßnahmen, Erarbeitung von Anreizsystemen etc.

Setup:

Inhaltliches und technische Setup der Plattform, Support bei technischer Implementierung, Unterstützung bei Prozess-Integration und Produktdatenbank-Schnittstellen

Optimierung:

Laufende Kontrolle und Anpassung der Programme durch Markt-/Wettbewerber-Screening, Ansprechpartner und Betreuung von Empfehlende und Empfohlene, Kontrolle und Abrechnung der Vergütung

Tracking & Reporting:

Kontinuierliches Tracking der Kampagnen, Lieferung von Reportings gemäß den relevanten KPIs

ICROSSING ERFAHRUNGEN

- + Langjährige internationale Erfahrungen mit B2B- und B2C-Kampagnen
- + Rückgriff auf bewährte Technologieplattform
- + Kampagnenerfolg durch iCrossing-Expertenwissen

* Defacto Gruppe Studie „Opinion Leader“ April 2008